



CASE STUDY -
BIO HOTEL SEEHÖRNLE

**VON FIXEN ZU
DYNAMISCHEN
PREISEN -
UMSTIEG BRINGT
SIGNIFIKANTES
UMSATZPLUS**

SEEHÖRNLE BIO HOTEL AM BODENSEE

Das Urlaubs- & Seminarhotel direkt im Naturschutzgebiet am Bodenseeradweg hebt sich nicht nur durch seine Lage, dem Bio Restaurant und der klimapositiven Betriebsführung ab. Es ist außerdem ein Arbeitsplatz und Ort der Begegnung für Menschen mit und ohne Behinderung.



Thomas Kopacevic,
Direktor BIO Hotel
Seehörnle

Das Seehörnle BIO Hotel & Restaurant ist ein Ferienhotel am Bodensee inmitten des Naturschutzgebietes an der Höri Spitze in Horn, im Landkreis Konstanz. Aktuell stellt das von Thomas Kopacevic geführte Hotel seinen Gästen 31 Zimmer zur Übernachtung mit Frühstück zur Verfügung. Seit April 2023 ist der Betrieb um elf Premium Zimmer vergrößert. Im Seehörnle bietet ein À la Carte BIO Restaurant 54 Sitzplätze, eine Terrasse und diverse Nebenräume für Tagungen und Veranstaltungen an.

Das Seehörnle dient nicht nur als Ausgangspunkt für Rad- und Wandertouren in der Region rund um den Bodensee, sondern auch als Ruheoase für seine erholungssuchenden Gäste. In puncto Nachhaltigkeit sieht Hotel Manager Thomas Kopacevic einen großen Wandel in der Gesellschaft, weshalb im BIO Hotel sehr viel Wert darauf gelegt wird.

Das Seehörnle ist ein Inklusionsbetrieb, der 30% bis 50% der MitarbeiterInnen mit einer Schwerbehinderung beschäftigt. Derzeit sind insgesamt 30 MitarbeiterInnen beschäftigt, darunter

elf Mitarbeiter mit einer Behinderung, ein Azubi und ein Mitarbeiter im Freiwilligen sozialen Jahr.

HARD FACTS

Kategorie:	Urlaubs- & Seminarhotel
Zimmeranzahl:	42
MitarbeiterInnen:	30
Zielgruppe:	Ferien- und Tagungsgäste

HOTELPROGRAMME, CHANNEL MANAGER UND OTA'S*

Der Betrieb nutzt Protel als PMS System und Vioma als Channelmanager.

Außerdem werden die Online-Buchungsportale Booking.com, HRS, Expedia, und Kurzurlaub.de verwendet.

* OTAs: Online-Buchungsportale

PROBLEME VOR RATEBOARD

Bevor das Seehörnle zu RateBoard kam, wurde mit einem starren Preissystem gearbeitet. Das Hotel hatte klassisch zwei Saisonzeiten, ab Ostern startete die Hochsaison und ab November die Nebensaison. Herr Kopacevic hat erkannt, dass dieses Preismanagement einfach zu unflexibel war. In Zeiten sehr hoher Nachfrage wurde das Preispotenzial nicht vollständig ausgeschöpft und dadurch Umsätze mäßig gesteigert.

Von daher war es der richtige Schritt mit einem dynamischen Preissystem zu arbeiten, um auf Nachfrage und Marktänderungen schnell genug reagieren zu können und jeden Tag mit der optimalen Rate und Auslastung den maximalen Umsatz zu generieren. Die Umstellung auf ein dynamisches Preismodell war essenziell für die Erhaltung der Wirtschaftlichkeit des Betriebes.



„ Das Budget Tool, in dem ich mir die Vergangenheit und die laufenden Monate genauer anschauere, gibt mir sehr gute Auskunft, ob ich strategisch richtig liege oder etwas ändern muss. „

VORTEILE VON RATEBOARD

Das **Onboarding** mit RateBoard hat sehr gut funktioniert, angefangen mit den Vorabbesprechungen bis zur Installation und Schulung. Bei Fragen wird per **Telefon** als auch in der **Support Chat Funktion** auf der Homepage von RateBoard immer rasch reagiert.

Herr Kopacevic arbeitet am häufigsten mit der **Budget Funktion**, in der er mit einem Blick den Buchungsstand sieht und für jeden Wochentag in der Zukunft den Vergleich zum gleichen Tag in der Vergangenheit mit den wichtigsten Kennzahlen einblenden kann. Dieser Vergleich gemeinsam mit den Informationen zu **Mitbewerbern** und **wichtigen Events** hilft ihm bei seiner täglichen Arbeit sehr, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können.

Mit dem **übersichtlichen Dashboard** werden in kürzester Zeit alle **wichtigen Kennzahlen** dargestellt und die Preise mit wenigen Klicks in die Vertriebskanäle geschickt.

Die **Zeitersparnis** ist seit dem Umstieg zu RateBoard sehr groß und gibt dem Hotelier mehr Freiraum für seine Gäste und Mitarbeiter.

ERFOLGE

Das Hotel konnte durch den Wechsel zu RateBoard vor allem in der Hauptsaison die Umsätze deutlich steigern. Der Vergleich zwischen dem Jahr 2019, dem letzten Betriebsjahr vor der Umstellung auf ein dynamisches Preismodell, und dem Jahr 2022 zeigt eine Umsatzsteigerung von 19% sowie einen Anstieg der durchschnittlichen Tagesrate von 21%. Der ADR konnte im Vergleichszeitraum um € 18,97 erhöht werden. Am deutlichsten war der erfolgreiche Einsatz des RMS Systems am Umsatz pro verfügbarem Zimmer (RevPar) zu erkennen. Hier wurde eine Verbesserung von 37% bzw. € 20,05 erreicht.

Durch den Einsatz des dynamischen Preissystems und durch die Unterstützung von RateBoard konnte das Seehörnle den Umsatz enorm steigern. Auch während der Corona-Pandemie



konnten dadurch in den Monaten, in denen das Hotel geöffnet war, sehr gute Ergebnisse erzielt werden.



HERAUSFORDERUNGEN

Wie in vielen Betrieben ist auch im BIO Hotel Seehörnle eine der größten Herausforderungen der **Personalmangel**. Zudem wird der Umgang mit den **steigenden Kosten** in diversen Bereichen, wie Energie, Lebensmittel uvm. eine immer wichtigere Aufgabe.

Daher wird das richtige Zimmerpreis-Management auch immer wichtiger, um die steigenden Kosten auf angemessene Weise zu kompensieren. Das System von RateBoard unterstützt Herrn Kopacevic darin, den passenden Preis zu wählen.



RATEBOARD
ZUCCHETTI GROUP

KONTAKTIEREN SIE UNS

Gemeinsam Ihre Preisstrategie optimieren



info@rateboard.io



+43 512 387049



www.rateboard.io



Fallmerayerstraße 6
6020 Innsbruck | Österreich

Fotos: Seehörnle Hotel & Gasthaus

*RevPar: Umsatz pro verfügbarem Zimmer | **ADR: durchschnittliche Tagesrate pro Zimmer
*** KPIs: Schlüsselkennzahlen